
BIM: de hoogte van het rendement

In mijn gehele loopbaan heb ik te maken gehad met software en ICT oplossingen. En dat is nu al meer dan 16 jaar. Ooit ben ik begonnen met een implementatie van een zeer uitgebreid Duits ERP systeem, genaamd PIUSS-O. Dat was bij een Stork bedrijf dat roestvrijstalen installaties ontwierp en produceerde voor het maken van melkpoeder uit koemelk. De hele engineering en productie was puur klantorder gestuurd. Het was een hele klus om dat te automatiseren. Met name vanwege de veranderende werkwijze.

De toepassing van software bij de voorbereiding en uitvoering van ingewikkelde projecten kwam steeds meer in de mode. Na de productiefabrieken volgden bouw en onderhoud van procesinstallaties, de scheepsbouw en andere projectmatig werkende industrieën. En nu lijkt het dan eindelijk ook in de bouwbranche te gaan doorbreken. Steeds vaker lees of hoor je dat ten behoeve van ontwerp en voorbereiding gewerkt wordt met meer en meer ingewikkelde software (3D BIM software, SAP, etc.) anders dan MS-word en MS-excel.

Onderbouwing voor de investering

Sinds het begin van mijn carrière weet ik dat het moeilijk is om een goede onderbouwing voor de investeringen in software en opleiding te maken. Wanneer wordt de investering terugverdiend? Waarom zouden we ons wagen aan verregaande opleiding en verandering, terwijl we niet weten of het ons brengt wat het zou moeten brengen? Wie levert de waardevolle benchmarks die duidelijke bewijzen leveren?

Wat het zou moeten brengen weten de meeste verkopers van software haarfijn uit te leggen. Minder fouten, meer efficiëntie, lagere productiekosten, meer inzicht in de cijfers. Helaas spreken de verkopers nooit over garanties en al helemaal niet over de stress die gepaard gaat met het aanleren van de nieuwe werkmethode.

Harde cijfers?

Waarom zijn geen harde cijfers beschikbaar? Dat is allerm minst duidelijk. Maar één van de factoren zal zeker zijn dat we niet gewend zijn om uitdrukkelijk onze prestaties te meten. Bijvoorbeeld in de VS is dat veel meer gebruikelijk. Daar maken ze alles meetbaar. Ook op het gebied van BIM wordt daar regelmatig over gepubliceerd: zoek maar eens op internet naar “Smart Market Report BIM Europe”.

Overigens kunt u deze rapporten over de waarde en rendement van BIM ook bij ons bestellen.

Meten kun je door middel van benchmarks ofwel prestatie-indicatoren die “SMART” zijn gedefinieerd: meetbaar en verifieerbaar. Wanneer we vooraf en achteraf bij een verandering de juiste metingen zouden doen, zou het heel wat makkelijker zijn om voorspellingen te doen over het nut van een bepaalde software toepassing. Het bijhouden van bepaalde prestatie-indicatoren hoeft helemaal niet zo moeilijk te zijn. Als je er een stuk of 5 tot 8 definieert, geeft dat al heel veel inzicht. Elke maand de waarden in een grafiekje zetten en op een luchtige wijze presenteren aan jezelf en medewerkers, geeft iedereen elke maand een kick. En als je dan iets verandert, kun je gewoon als doelstelling nemen, dat één of meer van de indicatoren ten goede zal veranderen. Voor de bouw kun je bijvoorbeeld denken aan het aantal verschillende bedrijven waarvan facturen worden ontvangen, het aantal uur besteed aan de administratie van projecten, de telefoonkosten (eventueel vast ten opzichte van mobiel) of de kosten besteed aan de reproductie van tekeningen.

Meetbaar maken van het rendement

Om te komen tot waardevolle uitspraken over het “nut” van software en ICT, is het mijns inziens noodzakelijk om meetgegevens te gebruiken. Een eenvoudige voorspellende uitspraak dat de “faalkosten” zullen dalen, is niet voldoende. Voortdurend meten moet, zodat ook voor de investeringsafweging zinvolle calculaties kunnen worden gemaakt. Een uitspraak als: “Ik verwacht dat mijn bedrijf volgend jaar één calculator minder zal hebben en dat we evenveel of meer werk zullen binnenhalen”, mag niet op een veronderstelling zijn gebaseerd.

BouwnD kan helpen bij het meetbaar maken van het rendement van BIM en ICT.

Drs. Ing. J.K. (Jan Kees) Pikkaart